

BOGEXCARGO SAS

PRESENTADO POR:
BERNAL HUERTAS ANDRÉS ORLANDO
HERNÁNDEZ GOMEZ PABLO

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BOGOTÁ

FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
HUMANIDADES Y EMPRENDIMIENTO.

BOGOTÁ D.C, 2017



BOGEXCARGO S.A.

ii

BERNAL HUERTAS ANDRÉS ORLANDO
HERNÁNDEZ GOMEZ PABLO

Plan de negocio presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Finanzas y Comercio Exterior

Director: Katherin San Juan

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
HUMANIDADES Y EMPRENDIMIENTO.

BOGOTÁ D.C, 2017



Tabla de contenido

iii

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	3
<i>FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</i>	3
<i>OBJETIVO GENERAL</i>	3
<i>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</i>	4
1. PRESENTACIÓN	5
1.1 <i>DEFINICIÓN DEL NEGOCIO</i>	5
1.2 <i>DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR</i>	5
2. MERCADEO	7
2.1 <i>PRODUCTOS Y/O SERVICIOS</i>	7
2.1.1 Descripción del servicio	7
2.1.2 Necesidades	10
2.1.3 Aspectos diferenciales	11
2.1.4 Nuevos servicios	11
2.2 <i>MERCADO</i>	12
2.2.1 Ámbito geográfico	12
2.2.2 Público objetivo	13
2.2.3 Cliente y consumidor	14
2.2.4 Situación del mercado	15
2.2.5 Competencia	15
2.3 <i>PRECIO</i>	18
2.3.1 Variables para la fijación del precio	18
2.3.2 Determinación del precio	18
2.4 <i>DISTRIBUCIÓN</i>	20
2.4.1 Funciones de la distribución	20
2.4.2 Canales de distribución	21
2.5 <i>PROMOCIÓN</i>	22
2.5.1 Medios de Publicidad	22
2.6 <i>PROYECCIÓN DE VENTAS</i>	23
Escenario Exportación.	23
Escenario Importación.	23
3.0 PRODUCCIÓN Y CALIDAD	24
3.1 <i>PRODUCCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS</i>	24
3.1.1 Proceso de elaboración.	24
3.1.2 Tecnologías Necesarias	27
3.1.3 Costos	28
3.2 <i>CALIDAD</i>	29
3.2.1 Control de calidad	29
3.2.2 Equipos e infraestructura	29
3.2.3 Seguridad en el trabajo y medio ambiente	30
4.0 ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	30
4.1 <i>PLATAFORMA ESTRATEGICA ORGANIZACIONAL</i>	30
4.2 <i>ORGANIZACIÓN</i>	31
4.3 <i>GESTIÓN DE PERSONAL</i>	32
4.3.1 Proceso de selección	32

4.3.2 Formación	33iv
4.3.3 Sueldos	34
5.0 JURIDICO Y TRIBUTARIO	36
5.1 DETERMINACION DE LA FORMA JURIDICA	36
5.2 COSTO	37
5.3 ASPECTOS LABORALES DEL EMPRENDEDOR.	38
5.4 ASPECTOS LABORALES Y SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES.....	38
5.4.1 Modalidades Contractuales.....	38
5.5 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	38
5.6 PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTACION OFICIAL	39
5.7 COBERTURA DE RESPONSABILIDADES.	39
6. FINANCIERO	40
6.1 RESUMEN DE LOS DATOS FINANCIROS MÁS RELEVANTES.....	40
7. VALORACION	40
7.1 ANALISIS DE PUNTOS FUERTES Y DEBILES.....	40
REFERENCIAS.....	42

RESUMEN

El presente plan de negocio, consiste en la creación de un agente de carga internacional que brinde facilidades a las mipymes en sus procesos de importación y/o exportación además del asesoramiento y capacitación en temas que incurran en el comercio exterior y que hagan mucho más fácil cada proceso comercial que estas empresas tengan.

A raíz de la situación actual del país, es un reto el querer destacar en dichos campos, debido a las cifras negativas que se han dado a raíz de las situación del mercado colombiano, pero Bogexcargo ve una oportunidad la cual no se está aprovechando y que con el correcto asesoramiento puede resultar de mucho beneficio para la empresa, el cliente y en parte para el país.

A través de este documento, el lector podrá evidenciar los problemas encontrados durante la investigación y los cuales motivaron al equipo emprendedor a querer desarrollar este proyecto. Así mismo, podrá ser testigo de las soluciones innovadoras que Bogexcargo quiere presentar al mercado no solo en herramientas que puedan ayudar a la consecución, desarrollo y finalización de distintos procesos de importación o exportación, sino también en la manera de llevar dichos trámites, la visión que se le quiere dar de también capacitar a la empresa en todos los aspectos que tengan que ver con el comercio internacional para así desarrollar las habilidades de los clientes y crear un apego entre la empresa emprendedora y cada uno de los clientes importadores y/o exportadores.

PALABRAS CLAVE

- **ADUANA:** Organismo de la administración pública, encargado de llevar a cabo las formalidades aduaneras, en pro de lograr el cumplimiento de la legislación aduanera.
- **AEROLINEA:** Organismo encargado del transporte aéreo de mercancías.
- **AGENCIAMIENTO:** Proceso mediante el cual, se realiza todo el procedimiento logístico de importación y exportación.
- **BOOCKING:** Reserva que se realiza en aerolínea o naviera para el transporte de mercancías.
- **CARGA:** Conjunto de mercancías con un origen, bien sea un puerto, un aeropuerto o un terminal terrestre, que tienen como destino otro puerto, aeropuerto o terminal terrestre.
- **EXPORTACION:** Proceso mediante el cual se envían mercancías originarias del territorio nacional a un país de destino.
- **FLETE INTERNACIONAL:** Valor a pagar sobre el transporte internacional de la carga, este puede ser marítimo o aéreo.
- **FLETE INTERNO:** Valor a pagar sobre el transporte nacional de la carga, Normalmente este se da por medio terrestre o Ferrero.
- **IMPORTACION:** Proceso mediante el cual se traen mercancías originarias de otro país al territorio nacional.
- **INCOTERMS:** Términos de negociación internacional.
- **NACIONALIZACION:** Acción mediante la cual se legaliza la mercancía ingresada al territorio nacional procedente de otro país.
- **NAVIERA:** Empresa encargada del transporte marítimo.
- **LOGISTICA:** Proceso a realizar para lograr el transporte, manejo y cuidado de cierta carga y/o mercancía.
- **PUERTO:** Lugar al cual llegan las mercancías a transportarse por medios marítimos.
- **RESERVA:** Acción mediante la cual se aparta el lugar para la mercancía a transportar en una naviera o aerolínea.
- **TRACKING:** Acción de seguimiento a una carga que se encuentre en tránsito internacional o nacional.

INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo escrito, se podrá encontrar el desarrollo, estudio y análisis generado para la creación de BOGEXCARGO S.A.S. Una agencia de carga internacional.

El emprendimiento en cuestión, nace de la necesidad de alimentar y desarrollar el espíritu emprendedor, teniendo en cuenta los conceptos aprendidos en fase teórica durante el aula de clases, además de reforzados y aumentados en la fase de práctica empresarial. Apoyar a las Mipymes que deseen incursionar en el ambiente del comercio exterior desde el ámbito logístico propio de la agencia de carga y desde el asesoramiento, acompañamiento y capacitación que quiere brindar Bogexcargo a sus clientes, además de buscar fortalecer el comercio exterior, tanto importaciones como exportaciones, en un contexto en el cual las situaciones del mercado, han hecho que las cifras comerciales de la nación vayan en decadencia año tras año, sin conseguir algún tipo de fortalecimiento o aprovechamiento de las mismas características.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Los integrantes de Bogexcargo evidencian un claro problema en el ámbito del comercio exterior, a raíz de su experiencia en las prácticas empresariales. Se denota, la falta de atención y apoyo a las mipymes que desean incursionar en el ámbito comercial con montos bajos pero que se pueden manejar logísticamente. Además de esto, se evidencia el desconocimiento de varios temas que tienen las empresas tanto importadoras como exportadoras en el comercio internacional, por lo que se encuentra una oportunidad para apoyar a estas empresas, capacitarlas, asesorarlas ya la vez lucrarse de esta misma oportunidad.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una idea de negocio impulsada por el espíritu emprendedor en pro de crear una agencia de carga internacional que pueda contribuir con ámbitos estudiantiles, económicos, financieros y sociales del equipo emprendedor. Además de esto, que permita el fortalecimiento de las mipymes en el comercio exterior, el apoyo, capacitación y asesoramiento a las mismas, además de brindarles el servicio logístico propio de una agencia de carga internacional.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Promover el espíritu emprendedor y conocimientos tanto teóricos como empíricos desarrollados en fase aula y fase práctica.
- Desarrollar nuevos conocimientos acerca del comercio exterior además de adquirir experiencia laboral.
- Impulsar el crecimiento como profesional y como personal del equipo emprendedor.
- Desarrollar una idea de negocio que funcione como proyecto empresa, que brinde soluciones económicas, financieras y que logre ser solvente en el mercado actual.
- Apoyar a las mipymes que quieran incursionar en el ámbito internacional, apoyándolas, asesorándolas y capacitándolas.

1. PRESENTACIÓN

1.1 DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

Bogexcargo, es una agencia de carga internacional. Su sede principal estará ubicada en el norte de la ciudad de Bogotá (Su dirección exacta aún está por confirmar). La compañía estará dirigida a todo tipo de clientes interesados en realizar operaciones de comercio exterior, en especial, aquellas mipymes que no tengan experiencia en el sector.

La empresa, brindara los servicios de agenciamiento logístico, es decir la consecución de fletes internos e internacionales para las mercancías, pólizas de seguro y cualquier otro aspecto que necesite la operación, para actividades de importación y exportación, desde o hacia cualquier lugar del mundo y en cualquier medio de transporte.

La sociedad se enfocará en prestar dos servicios fundamentales. El primero será el agenciamiento de carga tradicional ya mencionado. El segundo, consta del asesoramiento integral a sus clientes durante todo el proceso, bien sea de importación o exportación, partiendo desde el momento de la negociación con la otra parte en el exterior, hasta la entrega final de la mercancía y la capacitación en temas comerciales, aduaneros y logísticos.

1.2 DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Emprendedor:	Pablo Hernández Gómez.
Perfil Profesional:	Profesional en finanzas y comercio exterior de la Fundación universitaria de la cámara de comercio de Bogotá – Uniempresarial (en formación).
Educación:	Bachiller académico colegio Champagnat de Bogotá.
Otros estudios:	<ul style="list-style-type: none"> • Universidad Sergio Arboleda – PROCOLOMBIA: Participación en el programa “Diseñando su estrategia exportadora”, con duración de 40 horas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Orange insitute: Curso de inglés a nivel avanzado aprobado.
Experiencia Profesional:	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo de empleados Granfondo – FEG: Participación en las áreas comercial, de crédito y de cartera del fondo durante tres trimestres. • Registraduría nacional: Delegado en el proceso de elecciones llevadas a cabo en el año 2015.
Habilidades:	<ul style="list-style-type: none"> • Idiomas. Inglés nivel avanzado. • Sistemas: Microsoft office nivel avanzado, SPSS nivel básico, bloomberg nivel intermedio.
Logros:	Cámara de Comercio de Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Uniempresarial, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad Central, Universidad El Bosque: Participación en el 3DE versión 2016, segundo puesto con el proyecto de emprendimiento “Empanelate”.

Emprendedor:	Andres Orlando Bernal Huertas
Perfil profesional:	Profesional en finanzas y comercio exterior de la Fundación universitaria de la cámara de comercio de Bogotá – Uniempresarial (en formación).
Educación:	Bachiller académico Bilingüe Domingo Savio Bilingual School
Otros estudios:	<ul style="list-style-type: none"> • SENA: Técnico en asistencia administrativa. • Universidad Sergio Arboleda – PROCOLOMBIA: Participación el en programa “Diseñando su estrategia

	exportadora”, con duración de 40 horas.
Experiencia Profesional:	<ul style="list-style-type: none"> • VAS Colombia: asistente administrativo de recursos humanos durante ocho meses. • System American Cargo: Asistente de importaciones durante un trimestre. • Eximport S.A.: Asistente en operaciones logísticas durante un trimestre. • Andino STAHL: Asistente de importación y compras durante un trimestre. • Registradora nacional: Delegado en el proceso de elecciones llevadas a cabo en el año 2015.
Habilidades:	<ul style="list-style-type: none"> • Idiomas. Inglés nivel avanzado. • Sistemas: Microsoft office nivel avanzado, SPSS nivel básico, bloomberg nivel intermedio
Logros:	

2. MERCADEO

2.1 PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

2.1.1 Descripción del servicio

El servicio que planea prestar la compañía se divide en tres segmentos. El primero, se enfoca en todo lo pertinente al área de importaciones, el segundo, maneja el área de exportaciones y por último el área de capacitación.

Dentro de lo que concierne a Importaciones, Bogexcargo se encargará de todo el agenciamiento logístico que se necesita para realizar una importación exitosa de

bienes agropecuarios, farmacéuticos y demás que necesiten por su naturaleza de transporte refrigerado, eso sí, sin descuidar los otros tipos de bienes que se puedan importar o exportar.

Esta operación abarca diferentes tareas logísticas, las cuales son:

- **Recepción de solicitud del cliente:** En este punto, Bogexcargo, acogerá la solicitud del cliente y analizará junto a él, los términos de negociación ya pactados o bien, se le asesorará de la mejor manera. Todo en pro del beneficio del mismo y de la empresa.
- **Recepción de documentación:** Después de tener en claro cómo se llevara a cabo la operación, se le solicitará al cliente la documentación necesaria para comenzar con los respectivos procedimientos logísticos para importar la mercancía requerida.
- **Selección del método de transporte y Reserva de Bookings:** Teniendo claro, el origen de la mercancía a tratar, se analizará acorde a las necesidades del cliente, el mejor método de transporte para su mercancía (marítimo/aéreo).
Después de que este se halla seleccionado, se harán las respectivas reservas con la naviera o aerolínea para lograr transportar la mercancía. Esto, dará fechas y tiempos, en los cuales Bogexcargo se deberá encargar de las diferentes solicitudes, documentación y demás que exija el transportista para transportar la carga.
- **Traslado de carga al puerto:** En este punto, se traslada la carga al puerto, bien sea marítimo o aéreo. Este punto, depende mucho, del incoterm que se escoja para realizar cada operación.
- **Contratación de una póliza de seguro:** Al igual que el punto anterior, esta tarea depende del incoterm que se escoja, pues puede que se haga por medio del cliente de la empresa o de su proveedor. Cabe tener en cuenta que esta póliza, cubrirá todo el trayecto del cual deba ser responsable el cliente de Bogexcargo.
- **Seguimiento de la mercancía y entrega final donde el cliente lo requiera:** Se hace el correspondiente seguimiento a la mercancía. Acorde al incoterm seleccionado y a las solicitudes del cliente, se traslada la carga a su bodega, o el lugar destinado para ser recibida.

Estas tareas pueden aumentar o disminuir dependiendo de las necesidades del cliente o del protocolo que se vaya manejando con cada operación.

En cuanto a de exportaciones, Bogexcargo, al igual que con las importaciones, abarcará todo lo concierne al agenciamiento aduanero para estas, buscando la

satisfacción total del cliente a la hora de exportar sus mercancías a cualquier lugar del mundo que este considere.

Teniendo en cuenta que uno de los aspectos diferenciales de Bogexcargo es la capacitación y asesoramiento que desea brindar a sus clientes y demás personas que se interesen, se realizaran cursos, seminarios y charlas que traten temas sobre el comercio exterior en Colombia y en el mundo. Esto con el fin de que las personas participantes en las ya mencionadas actividades, refuercen sus conocimientos sobre temas logísticos y comerciales y vean a Bogexcargo no solo como su agente de carga, sino como un lugar, una empresa o alguien donde deseen acudir, en busca de ayuda, en busca de conocimiento que les genere todos sus procesos logísticos-aduaneros.

Dentro de los temas seleccionados para la capacitación a clientes en temas logísticos-comerciales, se encuentran los siguientes:

- **Incoterms:**
 - ✓ ¿Qué son?
 - ✓ última actualización.
 - ✓ ¿Cuáles son y en qué consisten cada uno de los Incoterms?
 - ✓ Acorde al tipo de empresa y necesidades que esta tenga, ¿Cual o cuales deben ser los mejores Incoterms con los que debe negociar y realizar sus operaciones logísticas?
 - ✓ Demás temas que abarquen los términos de negociación internacional.
- **Logística Internacional:**
 - ✓ DFI (Distribución Física Internacional)
 - ✓ Términos Marítimos, aéreos y demás glosario utilizado en el comercio exterior.
 - ✓ Intermediarios en el comercio internacional.
 - ✓ Tipos de carga y tipos de manejo acorde al tipo de carga.
 - ✓ Tipos de transporte, fletes y documentación necesaria para cada tipo de transporte.
- **Gestión Aduanera:**
 - ✓ Arancel de Aduanas.
 - ✓ ¿Cómo hacer una correcta clasificación de la mercancía?
 - ✓ Tipos de depósitos aduaneros.
 - ✓ Decreto 390/2016.
 - ✓ Valoración Aduanera.
 - ✓ Nacionalización de la mercancía.
- **Marketing Internacional:**
 - ✓ Marketing Digital.

- ✓ E-Commerce.
- ✓ Ferias internacionales.
- **Negociación Internacional:**
 - ✓ ¿Cómo hacer una correcta negociación internacional?
 - ✓ Pasos para cerrar una negociación.
 - ✓ Factores culturales a tener en cuenta en una negociación.
- **Finanzas Internacionales:**
 - ✓ Métodos de pago internacionales.
 - ✓ Plazos y créditos.
 - ✓ Manejo financiero por operación logística.

2.1.2 Necesidades

Tras llevar a cabo varios periodos de práctica empresarial en empresas similares a la cual se busca constituir, y en empresas que serían clientes directos de la compañía a crear, el equipo emprendedor detectó varios problemas a raíz de los cuales consideran surge la oportunidad de negocio. Cabe aclarar que dichos problemas fueron descubiertos empíricamente por el equipo emprendedor de acuerdo a sus vivencias y experiencias en sus periodos de práctica empresarial.

- El primero de ellos es la falta de atención prestada a las mipymes por parte de las agencias de carga ya existentes en el mercado. Dado que los volúmenes o las cuantías de las operaciones de dichas empresas son tan bajas, tienden a ser menospreciadas.
- El segundo problema detectado, radica en su falta de experiencia y conocimiento del campo. Cuando una empresa nueva en el sector busca hacer sus primeras exportaciones o importaciones, siempre será víctima de sobreprecios por parte de las empresas que prestan los servicios de agenciamiento.
- El tercero de ellos es la falta de cumplimiento que tienen algunas empresas del mercado en cuanto a tiempos de entrega o despacho de la mercancía. Acorde a la experiencia y testimonios de personas que se mueven en el sector, se evidencia que múltiples empresas fallan en cuanto a tiempos de entrega, por lo que muchos clientes terminan insatisfechos y en ocasiones con sobrecostos. (Esto donde se coloca, las pruebas)
- Otra de las necesidades encontradas, radica en la dependencia que tiene el país frente a la importación y exportación de materiales petroleros, mineros e industriales. Acorde a cifras del Dane, más del 80% de las exportaciones del país son del sector minero-industrial, dejando rezagados a otros sectores que se podrían aprovechar de una mejor manera gracias

a los múltiples territorios que tiene el país para hacerlo, tales como el sector alimenticio, agropecuario o de manufactura. Es por esto, que Bogexcargo busca alentar a explotar estos sectores y de esta misma manera la utilización de los recursos ya presentes, todo con el fin de aumentar las exportaciones de dichos recursos en el país.

2.1.3 Aspectos diferenciales

Los aspectos diferenciales con los cuales Bogexcargo busca sobresalir, radican en primera instancia en juntar el agenciamiento logístico-aduanero que contienen los procesos de comercio exterior, con una asesoría integral brindada al cliente, en donde este podrá afianzar sus conocimientos en el tema y así mismo podrá conocer nuevas formas de lograr sus operaciones, haciendo que estas le sean más rápidas, económicas o seguras.

Otro aspecto diferencial es el servicio al cliente que la empresa prestará. Este será tan minucioso como sea posible con cada uno de los procesos que se tenga, dando siempre el mejor servicio pre-post venta y buscando siempre la fidelización del cliente. Tan pronto como un servicio sea terminado, siempre se buscará la respectiva retroalimentación para saber, de boca del cliente, en que se falló, en que se acertó y en que se puede mejorar.

Bogexcargo, implementara servicios de tracking de mercancías por medio de la página web de la empresa además de un aplicativo en donde el cliente pueda seguir en cualquier lugar o a cualquier hora el estado de su carga en cualquiera de las fases que se encuentre la misma.

La empresa también capacitara a sus clientes y/o colegas, por medio de seminarios, charlas, cursos, de modalidad virtual o presencial que reforzaran los conocimientos y la experiencia de los asistentes en el ámbito del comercio exterior.

Siempre se primara la satisfacción del cliente con su proceso, buscando que este sea lo más satisfactorio, económico y rápido posible (bajo las necesidades que tenga cada carga).

2.1.4 Nuevos servicios

Se busca la innovación de procesos y en su defecto, atraer una amplia cantidad de clientes, ofreciéndoles servicios innovadores y realizando cambios y procesos que no se ven actualmente en el mercado. Para esto, se ofrecerá en primera

instancia la sistematización de varios procesos como lo son la solicitud de cotizaciones, solicitud de reservas para mercancías bien sea para importación o para exportación, los cuales, actualmente se hacen mediante contacto directo del cliente, con el agente de carga y este con los debidos proveedores. En este aspecto Bogexcargo busca resaltar, automatizando más estas solicitudes, y logrando que el cliente obtenga respuesta a sus requerimientos de manera inmediata.

La empresa ofrecerá el servicio de tracking o seguimiento de mercancías por medio virtual, ya sea desde un computador o mediante la aplicación móvil que se desea desarrollar. Este servicio ya se presta en algunas agencias, navieras o aerolíneas, pero Bogexcargo quiere resaltar, implementándolo tanto en su página web, como en la aplicación móvil a la cual los clientes tendrán acceso personalizado por cada proceso que lleven.

En su compromiso de apoyar al cliente en todos sus procesos, desde la negociación con proveedores hasta la correcta importación o exportación de las mercancías, la empresa desarrollara un base de datos que se nutra a partir de asistencia a ferias, eventos, cumbres y demás plazas donde clientes internacionales busquen productos o servicios que se puedan suplir en los clientes locales que tendrá el emprendimiento a desarrollar.

2.2 MERCADO

2.2.1 Ámbito geográfico

La empresa va a estar ubicada en la ciudad de Bogotá, donde se realizaran la mayoría de las operaciones de logística, negociación y contacto con clientes. Esto debido a que Bogotá es uno de los lugares donde más se mueven las operaciones de logística internacional, donde se encuentran dos zonas francas –la zona franca de Bogotá y la zona franca de occidente- y el aeropuerto internacional más grande de Colombia –Aeropuerto Internacional El Dorado-.

Tras una investigación realizada en el ministerio de comercio, en donde se tuvo la facilidad de ingresar a algunas bases de datos de comercio exterior, se logró establecer que la mayoría de empresas dedicadas a exportar productos alimenticios y refrigerados se encuentran en el sector antioqueño, en especial todo lo que tiene que ver con frutas y verduras. En el sector cafetero, como su nombre lo dice se encuentran la mayoría de empresas exportadoras de café. Sin embargo en Cundinamarca existen varias empresas dedicadas a la exportación de café, cacao, y legumbres en general.

Por otro lado de la misma manera que para las exportaciones, se logró determinar que las mayores empresas que se dedican a importar dentro de los parámetros que busca Bogexcargo para sus clientes se encuentran en la ciudad de Bogotá.

2.2.2 Público objetivo

Teniendo en cuenta las variables geográficas, como se explicó en el anterior punto, nuestro servicio estará dirigido a empresas que se encuentran principalmente en los sectores antioqueño, cafetero y cundinamarqués, ya que en dichos sectores se encuentran los productos que le interesan a Bogexcargo para realizar sus operaciones de comercio exterior.

Las zonas donde la empresa quiere buscar sus clientes son un híbrido entre lo urbano y lo rural. Si bien es cierto que se encuentran algunas de las principales ciudades del país, también se debe tener en cuenta que los motores económicos de dichas áreas, excepto en Cundinamarca, son las actividades agrícolas y agropecuarias.

Según variables económicas, estamos dirigidos a empresas no muy grandes, de ingresos medio-bajo y medio-alto. Esto debido a que se le apuntará a compañías que estén incursionando en el comercio exterior, que por ende manejarán magnitudes de negociación pequeñas y que necesiten ayuda no solo en el aspecto logístico sino que además necesiten capacitación en temas comerciales.

En la siguiente gráfica, se podrá ver los parámetros para que una empresa sea clasificada según su nivel de activos (medido en SMMLV) y cantidad de personal en planta.

Microempresa
a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores
b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
Pequeña empresa
a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.
b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
Mediana empresa
a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores.
b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Fuente: Ministerio de comercio, industria y turismo.

Teniendo en cuenta la anterior gráfica, el público objetivo al cual se dirigirá Bogexcargo serán aquellas empresas que no tengan más de 4 años desde su creación y que tengan un nivel de exportaciones e importaciones no muy alto pero que deseen aumentarlo, más específicamente, se dirigirá a Micro y pequeñas empresas. Esto con el fin de prestarle un servicio no solo en el proceso logístico, sino también un asesoramiento completo en todo lo que conlleva el realizar una operación de compra venta internacional.

2.2.3 Cliente y consumidor

En el servicio que se quiere prestar, influyen varias partes. Tanto los clientes, a su vez consumidores quienes vendrían siendo aquellas empresas a las cuales queremos mostrarles nuestros servicios, como nuestros proveedores, empresas como lo son navieras, aerolíneas, empresas de transporte terrestre, agencias de aduana y otros agentes de carga tanto nacionales como internacionales que serán nuestros aliados estratégicos para brindar la mayor satisfacción posible al cliente, y variables secundarias como tiempos, costos, trato a la mercancía, disponibilidad de contenedores, disponibilidad de bookings y reservas y demás.

2.2.4 Situación del mercado

Actualmente el mercado de comercio exterior del país no es muy favorable. A causa del aumento de la tasa de cambio, la disminución del precio del petróleo y la situación económica del país en general, las importaciones disminuyeron en un 17% con respecto al 2015. Lo curioso de esto, es que las importaciones de agropecuarios, alimentos y bebidas, tuvieron un aumento del 4.1% (Mincit). Lo cual es una oportunidad para desarrollar el sentido social de la empresa por este campo, si de importaciones se habla.

Por su parte, las exportaciones no minero-energéticas, a Agosto del 2016, tuvieron un aumento del 6.3% con respecto al mismo periodo del 2015. Hay que tener en cuenta, que las exportaciones no minero-energéticas, representan un 46.8% del total de exportaciones del país. Lo cual es una oportunidad que se va mostrando durante la difícil situación económica del país.

Del total de exportaciones no minero-energéticas, los sectores agrícola, agroindustrial, químico, flores y plantas vivas y plástico, representan el 65.5%. (Procolombia 2016). Dichas cifras, dan una oportunidad para que Bogexcargo, encamine su oferta comercial hacia estos sectores en crecimiento y que se pueden explotar de una mejor manera.

Dado la situación del país, se podría pensar que las exportaciones se impulsarían conforme a una tasa de cambio que sobrepasa los \$2800 COP por dólar, pero el mercado ha ido en retroceso y se ha visto en disminución tanto las importaciones como las exportaciones.

Lo que hay que tener en cuenta con esta perspectiva del mercado Colombiano, es que el país se encuentra en un periodo de transición y que según los expertos esta puede tardar de 3 a 4 años como mínimo para que se empiecen a ver los resultados de el plan comercial y de impulsión de las exportaciones y de otros mercados aparte del petrolero realizado por el gobierno.

2.2.5 Competencia

2.2.5.1 Descripción de la competencia

En un mercado como lo es el de importaciones y exportaciones, la competencia toma un papel fundamental, pues este tiene bastante competencia directa pero que a su vez se ve muy relacionado y afectado por la competencia indirecta.

Un mercado como lo es el logístico, en el cual se quiere emprender, se diferencia de las demás empresas por factores determinantes como lo son precios, fletes,

tiempos de entrega y recogida, trato a la mercancía y sobretodo el servicio al cliente.

Dicho lo anterior, la competencia directa de Bogexcargo son todas aquellas empresas que prestan el servicio de carga y sus derivados en la ciudad de Bogotá. Empresas que ofrezcan el transporte de mercancías, tanto a nivel nacional como internacional y a su vez teniendo en cuenta las formas de transporte multimodal, el manejo aduanero de todas estas mercancías, la integración de componentes como lo son el seguro, el análisis de costos, la asesoría y acompañamiento que brindan estas empresas, además de los precios y tiempos que ya manejan por llevar ciertos años en el sector.

Como competencia indirecta, se pueden encontrar todas esas empresas que si bien no son agentes de carga, si están dentro de la cadena logística de los mismos, pues bien cualquier tipo de modificación en estos demás intermediarios, puede suponer un nuevo análisis de costos, de tiempos y demás, dentro de la cadena logística que se quiere brindar.

Se podría llamar competencia indirecta también a los proveedores, pues cualquier tipo de cambio en alguna propuesta comercial, estrategia o demás que tengan empresas como Navieras, transportadoras, agentes de seguros, agentes aduaneros o demás, pueden suponer una completa modificación de la propuesta comercial de Bogexcargo hacia sus clientes.

2.2.5.2 Comparación con la competencia

Comparando a Bogexcargo con la competencia descrita en el párrafo anterior, uno de los puntos fuertes de esta frente a la empresa emprendedora es la experiencia y a su vez la confianza que empresas que ya llevan varios años en el sector pueden brindar.

Además de esto, un portafolio mucho más amplio de servicios y dependiendo de los contactos que manejen, puede que haya ventaja en temas de precios y de tiempos de entrega, de embarque o de recorrido.

Pese a todo, se considera que Bogexcargo puede ser más fuerte que su competencia en ámbitos como la innovación y la creatividad del desarrollo logístico que se pretende prestar. Además de esto, las herramientas y el enfoque a empresas con un tiempo de vida corto por llamarlo de alguna manera junto con el servicio de asesorías, acompañamiento y capacitación que se quiere brindar, pueden dar a Bogexcargo una ventaja sobre la competencia, una ventaja que se debe de aprovechar para resaltar frente a los mismos y de esta manera ampliar

cada vez más la gama de servicios y el portafolio comercial que se le pretende mostrar a los futuros clientes.

A continuación se podrá observar una tabla con las variables seleccionadas por Bogexcargo para el análisis de la competencia y que se podrá observar más a detalle en el anexo 1 del presente documento. A demás se podrá visualizar una tabla comparativa entre Bogexcargo y la competencia, evaluando puntos fuertes como los son los servicios prestados y las herramientas que se tienen para estos.

Tabla 1 Variables para análisis de competencia

VARIABLES DE ANALISIS CON LA COMPETENCIA.	
ASESORAMIENTO	
SERVICIO MULTIMODAL	
PAGINA WEB	
SERVICIO DE TRAKING	
SERVICIO DE NEGOCIACIÓN	
APP PERSONALIZADA	
SERVICIO DE CAPACITACION EN TEMAS COMERCIALES	
IMPORTACIONES	
SERVICIO AEREO	SERVICIO MARITIMO
EXPORTACIONES	
SERVICIO AEREO	SERVICIO MARITIMO

Las empresas relacionadas en el anexo 1 fueron elegidas aleatoriamente de acuerdo a los registros presentes en la página web de la DIAN. Este número de empresas corresponde aproximadamente al 5% de las agencias de carga registradas en el país.

Se tuvieron en cuenta 12 ítems (como se puede ven en la tabla I) a la hora de realizar la comparación. Por cada ítem con el que la empresa cumpla se asigna un punto. Las empresas fueron categorizadas como competencia fuerte, normal y débil de acuerdo a la cantidad de puntos que les fueron asignados.

Las empresas categorizadas como competencia débil son aquellas que cumplen con seis o menos ítems, las categorizadas como competencia normal cumplen con siete a diez ítems y las clasificadas como competencia fuerte son aquellas que cumplen con once o los doce ítems.

Como se puede observar en los resultados, dados en el anexo 1, la mayoría de agentes de carga se catalogan como competencia normal. Solo una de las empresas elegidas aleatoriamente, logra ser una competencia fuerte. Dicho lo

anterior, se evidencia que Bogexcargo puede entrar a competir al sector con su innovación en temas tecnológicos y con la capacitación que quiere brindar.

2.3 PRECIO

2.3.1 Variables para la fijación del precio

En este aspecto, las variables a tener en cuenta para fijar el precio del servicio que quiere prestar Bogexcargo, dependen en gran manera de los precios que brinden los proveedores.

Variables tales como Fletes, tanto marítimo como aéreo, recargos aduaneros tanto locales, como aquellos que se puedan presentar en destino, seguros, y demás recargos que se pueden dar en el transporte internacional de mercancías.

Según esto, hay que tener muy en cuenta los precios que den los proveedores y conforme a las necesidades del cliente, hacer un correcto recargo en el cual Bogexcargo se vea beneficiado y a su vez el cliente se sienta conforme y seguro.

2.3.2 Determinación del precio

Para la determinación del precio de los servicios que se quieren ofrecer en Bogexcargo, la fijación del precio es un aspecto que varía con respecto a lo que el cliente desee exportar o importar.

Pese a que se tienen unas bases para los precios de fletes y otros recargos que se puedan dar durante el proceso comercial, hay que tener en cuenta que variables como lo son los seguros, los aspectos tributarios o el mismo transporte interno tanto local como en destino, pueden variar acorde a las mercancías, su peso o volumen (dependiendo lo que sea más rentable para la empresa).

Los factores para la determinación del precio del servicio a prestar se encuentran en las tablas a continuación:

Tabla 2 Variables para la fijación del precio impo

VARIABLES PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO IMPO EXW
Fletes internos en origen y en destino.
Flete internacional.
Seguro interno en destino y origen.
Seguro internacional.
Booking en transportista.
Comisión por agenciamiento.
Pre inspecciones.
Elaboración Declaración de exportación en origen.
Elaboración declaración de importación en destino.
Elaboración declaración de valor en destino dependiendo del monto.
Presentación pólizas para aceptación.
Cargue y descargue directo.
Inspecciones requeridas.
Elaboración registro de importación.
Costos por entrega final.

Tabla 3 Variables para la fijación del precio expo

VARIABLES PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO EXPO DDP
Fletes internos en origen y en destino.
Flete internacional.
Seguro interno en destino y origen.
Seguro internacional.
Booking en transportista.
Comisión por agenciamiento.
Pre inspecciones.
Elaboración declaración de importación en destino.
Elaboración declaración de exportación en origen.

Presentación pólizas para aceptación.
Cargue y descargue directo.
Inspecciones requeridas.
Costos por entrega final.
Elaboración declaración de valor en destino dependiendo del monto y el destino.

Las Anteriores tablas se hacen en referencia a los Incoterms que exigen mayor manejo logístico tanto para importar o exportar. Cabe tener en cuenta que estas variables para la fijación del precio de cada operación, puede variar acorde al Incoterm que el cliente haya negociado con su proveedor.

2.4 DISTRIBUCIÓN

En Bogexcargo, los canales de distribución a utilizar, por la naturaleza del servicio, deben ser canales cortos, ya que al ser un intermediario logístico, el servicio que se presta no necesita de más intermediación.

Otro de los aspectos por los cuales se usaran canales de distribución cortos es debido a la competencia que maneja el mercado de carga y logístico, pues, al ser un mercado con alta oferta, es importante hacer llegar la oferta de servicios lo más rápido posible al cliente, esto con el fin de realizar una amplia consecución de clientes y de esa manera desarrollar la naturaleza del servicio bien sea de asesorías como de agente de carga internacional.

Para esto, la imagen que se desea vender es la de un servicio llamativo, fresco, novedoso en algunos aspectos y a la vez alcanzable a todo tipo de empresas que deseen incursionar en el comercio exterior y que sepan o no sepan nada del tema.

2.4.1 Funciones de la distribución

Acorde a la naturaleza del servicio que Bogexcargo desea prestar, dentro de las funciones de distribución se pueden distinguir las siguientes:

1. La diversificación de servicios a prestar. Como ya se pudo observar anteriormente, en la descripción de los servicios, hay varias líneas que la empresa quiere abarcar.

El método de presentación de cada una de las líneas de servicio que tiene la empresa va acorde a las necesidades del cliente y las expectativas que este tenga con la utilización de los servicios de Bogexcargo.

Teniendo en cuenta los diferentes tipos de servicio que la empresa desea prestar, se realizara una oferta comercial destinada a la explicación de cada uno de los servicios de agenciamiento, manejo logístico y todo lo que abarca cada uno, que necesidades puede suplir en el cliente y cuáles son los resultados, en que tiempo y en qué medida espera dar Bogexcargo a cada uno de sus clientes.

2. Hay que tener en cuenta que al hablar de la prestación de servicios, más enfáticamente los que se encuentran en la oferta comercial de Bogexcargo, detrás de estos hay otro tipo de servicios en los cuales la empresa enfatizara buscando la satisfacción completa de sus clientes.

Variables como el servicio post entrega, la garantía que se quiere brindar al cliente en cada una de las operaciones y la seguridad que se busca generar en el mismo, son servicios que no se venden como tal pero que está muy presentes en la política de la compañía.

3. El factor financiación en las funciones de la distribución, se debe tener en cuenta más que todo de manera interna, pues al ser Bogexcargo un intermediario del servicio logístico, se debe tener muy en claro el tipo de financiación que se dará al cliente y que a su vez se solicitara a los proveedores y socios clave de Bogexcargo.

2.4.2 Canales de distribución

Bogexcargo como empresa prestadora de servicios, usara diversos canales de distribución, entre ellos están:

- Canales de distribución directos: Por este medio, Bogexcargo se dirigirá directamente al cliente, buscando crear una relación enfatizada en la confianza que este pueda desarrollar con la empresa, con el fin de que desde el comienzo de la operación el cliente tenga la plena seguridad de dar sus operaciones a Bogexcargo, teniendo claro que todo saldrá de la mejor manera y que durante todo el proceso estará asesorado para llevar la operación comercial por la mejor vía posible.

- Canales de distribución por medio de Internet: Por medio de herramientas como una página web mediante la cual las personas interesadas en los servicios de Bogexcargo, puedan contactarse. Además de esto, la página web tendrá diversas herramientas por las cuales el cliente podrá hacer seguimiento a sus mercancías, el estado de las mismas y múltiples actualizaciones en normatividad y consecución de procesos comerciales.
- Multicanales de distribución: Como se dijo anteriormente, la empresa contara con un canal de distribución directo y a su vez aprovechara las nuevas tecnologías para acercarse a sus clientes. Información de la empresa en páginas como Facebook y LinkedIn, la acercaran a nuevos clientes, socios y proveedores.

2.5 PROMOCIÓN

2.5.1 Medios de Publicidad

En vista del mercado que se quiere alcanzar, al ser tan sesgado, se deben usar métodos publicitarios certeros y concisos, ya que al usar un método como la radio o la televisión, bien se estaría gastando mucho dinero, sin la posibilidad de llegar a la población objetivo que se desea como lo son los exportadores e importadores de mercancías o bien empresas que deseen incurrir en esto.

Dicho lo anterior, los principales canales de publicidad que se usarían en Bogexcargo serían en primera instancia la asistencia a ferias, micro y macro ruedas de negocios especializadas para exportadores e importadores en el país, en donde se pueda interactuar con futuros clientes, generando un primer contacto con el cual posteriormente el agente comercial de la empresa pueda mostrarle el portafolio comercial a brindar.

Además de esto, se crearía una página web mediante la cual se pueda hacer publicidad por las redes sociales, siendo este medio uno de los más desarrollados hoy en día y al cual conociendo bien la manera de prospectarse, se podría llegar al mercado requerido.

Un método que se podría generar, este ya después de tener un primer contacto con prospectos de clientes, sería el Mailing, pues al manejar una base de datos, sería mucho más fácil expandir por medio de este sistema, la propuesta comercial

de la empresa. Siendo así, se podría controlar quien estaría interesado y con quien se podría generar un segundo contacto para desarrollarlo de una forma más personalizada en pro de que se convierta en un cliente potencial.

Por último, aparecer en revistas especializadas, lograría que se llegara a un mercado mucho más cerrado y directo. Eso sí, este método bien sería a unos pocos empresarios que acudan a este tipo de publicaciones, pero que realizando la estrategia adecuada, puede funcionar de una manera óptima y que generaría resultados concretos en la promoción de la empresa en el mercado.

2.6 PROYECCIÓN DE VENTAS

Debido a la variabilidad del sector del comercio exterior, la empresa no tiene un precio de referencia para realizar un pronóstico de ventas acertado. Sin embargo, la actual proyección de ventas se realizara utilizando el tipo de exportación e importación más común en el mercado colombiano, con el fin de hallar el punto de equilibrio de la empresa.

En vista de la dificultad para hallar un valor exacto para lograr la proyección de ventas en materia de unidades a vender, se ha decidido, proyectar dicho ítem mediante la capacidad operativa de los integrantes del equipo emprendedor, para llevar a cabo procesos tanto de importación como de exportación, además de todo lo que conlleva las capacitaciones a clientes.

Para tener más detalle acerca de la proyección de ventas, por favor diríjase al Anexo 3, “Plan Financiero BOGEXCARGO”

Escenario Exportación.

(DANE, 2016) En 2015 el escenario más frecuente de exportación fue Estados Unidos con un valor de Exportación FOB de \$9853 Millones de USD.

Basándose en los datos del DANE, se decide realizar la proyección de ventas, en base a exportaciones negociadas en términos FOB desde Colombia hacia ESTADOS UNIDOS.

Escenario Importación.

(DANE. 2016) En 2015 así como en las exportaciones, el escenario más frecuente de importación fue Estados Unidos con un valor de Importación CIF de \$15512 millones de USD.

Acorde a lo anterior, se decide hacer el cálculo de proyección de ventas, en base a importaciones CIF desde ESTADOS UNIDOS hasta el territorio nacional.

3.0 PRODUCCIÓN Y CALIDAD

3.1 PRODUCCIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS

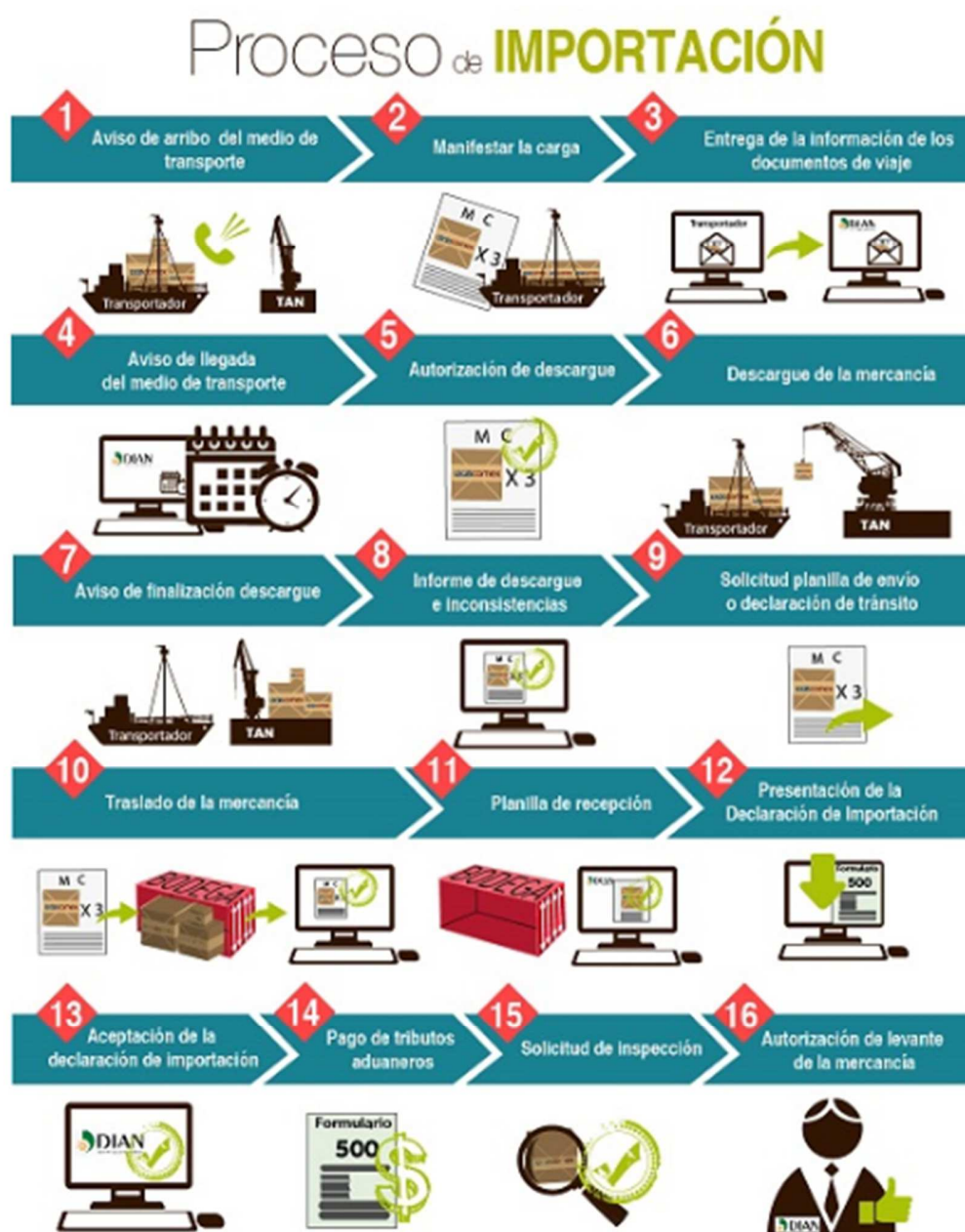
3.1.1 Proceso de elaboración.

Los servicios a prestar en Bogexcargo son principalmente la importación, exportación de mercancías y el servicio de asesoramiento, para los cuales el paso a paso a seguir es el siguiente:

Para el proceso de importación todo comienza con el contacto con el cliente y los requerimientos y necesidades que este tenga en base a la mercancía que desee importar.

Después de tener esto claro, se hace la revisión de los permisos y requerimientos que se necesiten al momento de importar el tipo de mercancía que desee el cliente, posterior a eso, se hace el contacto con el agente de carga de origen y se procede a tramitar los documentos pertinentes.

Después de tener toda la documentación, tanto de viaje como de la mercancía se procede a seguir el proceso que se verá en la siguiente imagen.



Fuente: LegixComex, 2015

Para el proceso de exportación, el comienzo es lo mismo, se contacta con el cliente y se analiza los requerimientos del cliente con respecto a la mercancía que

desea exportar y al destino que la quiere enviar, después de esto, se deben seguir los siguientes pasos.

+Proceso general de una exportación


Conozca los 16 pasos que debe llevar a cabo un empresario para realizar una exportación

Haga clic sobre los botones para ver la información

- + 1. Estudio de mercado y localización de la demanda
- + 2. Registro ante la Cámara de Comercio y obtención del NIT
- + 3. Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT)
- + 4. Costeo
- + 5. Envío de la cotización internacional
- + 6. Aceptación de la cotización y establecimiento del medio de pago
- + 7. Preparación del producto a exportar
- + 8. Remisión de la factura y confirmación de la carta de crédito si es el caso
- + 9. Contratación del transporte y seguro
- + 10. Solicitud de permisos de exportación y vistos buenos
- + 11. Trámites Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- + 12. Diligenciamiento del documento de exportación, DEX, por parte se la SIA o el declarante autorizado

▶ Funciones del declarante autorizado
- + 13. Autorización y despacho de la mercancía

▶ Documentos de embarque
 ▶ Obligaciones y sanciones de los transportadores
 ▶ Obligaciones y sanciones de los agentes de carga internacional
- + 14. Recepción del pago de la mercancía
- + 15. Diligenciamiento de la declaración de cambio y venta de divisas al intermediario cambiario (reintegro de divisas)
- + 16. Solicitud de IVA en algunos casos



Por otro lado el servicio de asesorías que quiere brindar Bogexcargo estará implícito en cada uno de los procesos de Importación o Exportación que tenga la empresa con cada uno de sus clientes. Desde el momento que este demuestra su interés de realizar una operación comercial, hasta que esta se finaliza y el cliente este satisfecho.

3.1.2 Tecnologías Necesarias

Realizado el paso a paso de la operación principal de la compañía, es evidente la necesidad de herramientas tecnológicas como lo son varios computadores, estos para realizar el control de las mercancías, sus procesos de nacionalización, seguimiento y a su vez para la elaboración de cotizaciones, facturas, y demás cosas que puedan aportar y que se explicaron en el paso a paso anterior. Además de esto, se necesitara de teléfonos celulares y fijos para darles atención a los clientes cuando deseen algo de extrema urgencia. Para esto, se necesitara además de los instrumentos tecnológicos, unos paquetes adecuados de minutos, internet y navegación que logren cubrir a cabalidad las necesidades de estos servicios que existan.

También se necesitara una impresora y una fotocopidora, para imprimir todos los documentos que se deban imprimir, como documentos de viaje, documentos madre y documentos hijos, impresión de facturas, cotizaciones y demás.

Tabla 4 Lista de tecnologías necesarias

HERRAMIENTA	DESCRIPCIÓN	COSTO (COP)
Computador y sus partes	Computador normal para realizar las actividades de la empresa.	\$1.200.000
Telefonía fija	Servicio de telefonía principalmente para servir de canal para la comunicación con los clientes.	\$ 30.000
Telefonía móvil	Necesario para estar al tanto de la situación de las cargas en el territorio nacional	\$ 200.000
Impresora y Fotocopidora	Necesarias para realizar todo el papeleo que conlleva una operación de comercio exterior. Se tiene pensado realizar un leasing.	\$ 400.000
Software de tracking	Permite tener el control de la ubicación de la mercancía y sirve para calcular la ETA.	\$8.000.000

software contable	Será utilizado para llevar un correcto manejo de la empresa.	\$300.000
Servicio de internet	Necesario para prácticamente todas las actividades de la empresa.	\$100.000
Dominios de internet y correo corporativo	Necesarias para realizar cotizaciones y mercadeo con los clientes actuales y potenciales	\$150.000
Total aproximado		\$10.380.000

3.1.3 Costos

Teniendo en cuenta un cálculo preliminar de los costos fijos, estos se detallan a continuación, hay que tener en cuenta que dentro de los costos que a continuación se detallan, se especifica el salario de las personas a contratar sin tener en cuenta lo que se deberá pagar de prestaciones sociales. El salario que se detalla a continuación será el recibido por el empleado.

Tabla 5 Cálculo preliminar de costos fijos

RELACION COSTOS FIJOS (COP)	
ARRIENDO OFICINA	\$1.200.000
SERVICIOS PUBLICOS (Agua y Luz)	\$250.000
SERVICIOS DE COMUNICACIÓN (Telefonía celular, fija e internet)	\$200.000
NOMINA	Variable
Gerente Administrativo	\$250.000
Gerente Financiero	\$250.000
Contador	\$1.700.000
Auxiliar Administrativo	\$800.000
Servicios generales	\$800.000
GASTOS VARIOS	\$200.000

SUMATORIA:	\$5.950.000
-------------------	--------------------

3.2 CALIDAD

3.2.1 Control de calidad

Para realizar el control de calidad, además de realizar encuestas a clientes, empleados y a la vez hacer comparaciones con la competencia, lo primordial deberá ser, en cuestión de calidad, medir el grado de satisfacción del cliente con el servicio, tanto con lo relacionado a la mercancía y todo el proceso logístico al cual esta se vea como con la atención al cliente, en el proceso comercial y en la postventa. Además de esto, el medir los tiempos de cada operación será vital, para buscar siempre reducirlos y brindarle al cliente cada vez más rapidez en las operaciones comerciales.

3.2.2 Equipos e infraestructura

3.2.2.1 Equipos e infraestructura necesarios

Para la realización del servicio que quiere prestar Bogexcargo, es necesario tener ciertos elementos materiales e inmobiliarios los cuales se verán relacionados a continuación.

Tabla 6 Equipos e infraestructura necesarios

HERRAMIENTA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (COP)	COSTO TOTAL (COP)
Escritorios	5	\$300.000	\$1.500.000
Sillas	5	\$200.000	\$1.000.000
Teléfonos	5	\$35.000	\$175.000
Celulares corporativos	2	\$70.000	\$140.000
Archivadores - Palomeras	1	\$150.000	\$150.000
Muebles varios	variable	\$800.000	\$800.000
Local	1	\$2.500.000	\$2.500.000
Total			\$4.265.000

3.2.3 Seguridad en el trabajo y medio ambiente

Acorde a la actividad que desarrollara Bogexcargo, la ley que rige la seguridad en el ambiente laboral de todas las personas que laboraran en la compañía, es la ley 1562 del 11 de Julio del 2012, la cual dicta todas las disposiciones a tener en cuenta a la hora de hacer la contratación del personal, los requisitos en cuestión de normatividad de seguridad laboral, los aportes que se deben realizar en materia de riesgos laborales, salud, pensión y demás.

Otra de las normativas a tener en cuenta, es la ley del acoso laboral, la ley 1010 del 2006, con el fin de proteger al personal de Bogexcargo, sin caer en el acoso y abuso laboral ni que estas situaciones se presenten al interior de la empresa.

Otra norma a la cual se debe atender, al ser un espacio de oficina en el que se desenvolverá la compañía, es la resolución 1956 del 2008, la cual dicta el consumo de cigarrillo o tabaco en espacios cerrados. Cabe tener en cuenta que varias personas fuman y otras no soportan esta sustancia, por lo cual, es importante dejar muy en claro y seguir la normativa correcta de la mejor manera, para evitar conflictos internos dentro de la compañía.

Es importante seguir al pie de la letra cada una de las normativas de seguridad laboral, esto con el fin de proteger de la mejor manera al personal que trabajara en Bogexcargo, garantizando un buen ambiente de trabajo y evitando, cualquier tipo de sanción que pueda generar la falta a la presente norma.

4.0 ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.

4.1 PLATAFORMA ESTRATEGICA ORGANIZACIONAL

Acorde a los parámetros expuestos en el presente documento, los conocimientos adquiridos, los valores inculcados y las personalidades del equipo emprendedor, Bogexcargo ha formulado una estrategia organizacional, la cual denota lo que es la empresa y la visión que se tiene a futuro. Esta se puede detallar a continuación:

MISION: Ofrecer el mejor servicio logístico de carga aérea, marina y multimodal, junto al asesoramiento integral de los procesos de importación y exportación de mercancías, contando para ello con el conocimiento, herramientas, aliados nacionales e internacionales y el personal capacitado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

VISION: Para el 2022 nos visualizamos como una empresa reconocida en el mercado de carga internacional de procesos de importación y exportación de mercancías, siendo una de las mejores opciones para el manejo logístico de operaciones comerciales, en variables como tiempo, servicio, acompañamiento y servicio al cliente.

OBJETIVOS:

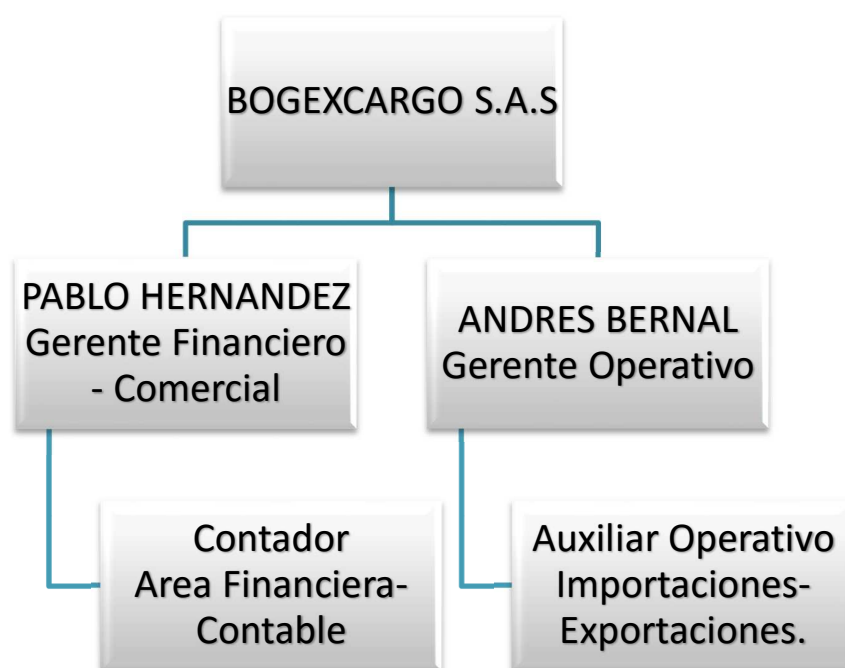
- Satisfacer las necesidades que presenten nuestros clientes con el manejo de sus mercancías, dando prioridad al estado, seguridad, acompañamiento y entrega oportuna de sus cargas.
- Contar con un amplio catálogo de aliados nacionales e internacionales que permitan satisfacer cualquier necesidad que tengan nuestros clientes.
- Asesorar en todo momento a nuestros clientes, dando respuesta a cualquier inquietud que a este surja dentro de un proceso de comercio exterior.
- Generar estrategias para optimizar tiempos, precios y recursos en las operaciones logísticas que Bogexcargo presente.

4.2 ORGANIZACIÓN

Bogexcargo estará dividida en 2 grades áreas. En primera instancia estará el área comercial, que será la encargada de realizar todo lo concerniente a las tareas de marketing y ventas de la empresa.

En primer momento, en dicha área se desempeñará como gerente Pablo Hernández, socio fundador. A medida que las necesidades de la empresa vayan aumentando, se aumentará el staff en esta área.

La otra gran área de la empresa reúne los aspectos administrativos, financieros y operativos. En dicha área se desempeñará como gerente Andrés Bernal, socio fundador. Durante los primeros días de operación, la única contratación de terceros que se llevará a cabo será la de un contador autorizado, sin embargo, se tiene previsto que será necesario contratar un auxiliar operativo que de abasto a la carga operativa.



4.3 GESTIÓN DE PERSONAL

Como se mencionó anteriormente, en un principio la empresa contara únicamente con sus socios fundadores y un contador que se hará cargo de toda la carga contable-tributaria que tenga Bogexcargo.

Después de esto, a medida que aumenten las operaciones comerciales a realizar por la empresa, se harán varias contrataciones en pro de apoyar cada una de las áreas de Bogexcargo.

4.3.1 Proceso de selección

En primera instancia se necesitara de los servicios de un contador. El perfil que se busca es una persona que sea profesional en contaduría, que tenga mínimo 5 años de experiencia en manejo contable y financiero de mipymes.

Además de los requisitos ya establecidos, se busca que nunca haya tenido algún inconveniente que pueda tachar su hoja de vida o que en algún momento halla revocado o sancionado su tarjeta profesional.

Para este puesto, el salario a ofrecer en un principio será acorde a unos honorarios que cobre el contador. A medida que el flujo de operaciones vaya aumentando, se abrirá la vacante a tiempo completa, con un salario de \$1800000 COP.

Después de postear la vacante en clasificados y portales de trabajo en internet, se recibirán todas las hojas de vida y se le hará una entrevista uno a uno en donde se preguntara más a fondo sobre su vida profesional, su experiencia laboral y algunos aspectos psicotécnicos que serán de gran ayuda al momento de seleccionar al más calificado.

El siguiente cargo que se necesitara será un auxiliar en operaciones que ayude a dar abasto a toda la carga operacional que surja en Bogexcargo. Para este puesto, las habilidades requeridas serán de un estudiante de comercio exterior o carreras afines, que busque un lugar donde realizar sus pasantías. Puede ser un estudiante de 5 semestres en adelante.

El salario que se ofrecerá, será de 1 SMMLV con posibilidad de un contrato a término indefinido, una vez finalizadas las pasantías y un salario de Novecientos mil pesos (\$900.000,00)

Para esta vacante, el proceso de selección se dará de diferente manera.

Se contactara a universidades que ofrezcan estudiantes para realizar sus pasantías. Una vez posteada la vacante, se hará un proceso de selección similar, recibiendo hojas de vida y evaluando uno a uno la persona que se pueda desempeñar mejor en el cargo.

En el área comercial, se contratara un asesor comercial, que ayude con la consecución de clientes. Para este puesto, las habilidades requeridas serán de una persona graduada de una carrera afines con el comercio internacional, con experiencia en ventas y en atención al cliente, con carisma, ganas de superación y sentido de pertenencia.

Para este puesto, el salario que se ofrecerá, será de un básico de Novecientos mil pesos (\$ 900.000,00) más comisiones por cliente conseguido y operaciones que contrate el mismo con Bogexcargo.

4.3.2 Formación

Bogexcargo, como propuesta de valor, busca brindar capacitación constante a sus clientes en temas logísticos y comerciales. Para esto, deberá estar actualizado y al margen de toda la información y de todo lo que pasa en materia de comercio exterior a nivel mundial.

Para esto, el personal de la compañía, estará en constante aprendizaje de dichos temas. Aprovechando la oferta comercial de entidades como Procolombia, la DIAN, instituciones universitarias, que en pro de contribuir con dicho aprendizaje, ofertan cursos, diplomados, y demás opciones para lograr el crecimiento profesional en ámbitos del comercio internacional.

Es por esto, que Bogexcargo estará a la vanguardia de todas las actualizaciones que se presenten en la normatividad del comercio internacional y buscara la temprana actualización para su personal y para sus clientes.

4.3.3 Sueldos

A continuación se detallaran, los respectivos sueldos que se pagaran en BOGEXCARGO, junto con sus respectivas cargas prestacionales.

En primer lugar, se hablara de los sueldos de los emprendedores fundadores. En el primer año, el valor a devengar por parte de la compañía tanto al gerente operativo como al gerente comercial, es de Un millón quinientos mil pesos (\$1.500.000,00). Cabe tener en cuenta que al ser un valor mayor a 2 SMMLV, no hay derecho a auxilio de transporte. A Continuación se detalla cuanto debe devengar la empresa, con la correcta carga prestacional.

Tabla 7 Salarios gerente operativo y financiero

SALARIO GERENTE OPERATIVO Y GERENTE COMERCIAL	
Salario	\$ 1.500.000,00
Aux. Transporte	\$ 0,00
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantías	\$ 125.000,00
Primas	\$ 125.000,00
Intereses sobre cesantías	\$ 15.000,00
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
Pensiones (AFP)	\$ 180.000,00
Salud (EPS)	\$ 127.500,00
Riesgos laborales (ARL)	\$ 7.830,00
PARAFISCALES	
Parafiscales	\$ 135.000,00
DESCANSO REMUNERADO	
Vacaciones	\$ 62.500,00
TOTAL A PAGAR (MES):	\$ 2.277.830,00
TOTAL A PAGAR (AÑO):	\$ 27.333.960,00

Fuente: Creación Propia.

Como se mencionó anteriormente, en primera instancia, Bogexcargo solo contara con sus dos fundadores y un contador externo, al cual se le pagara por medio de honorarios.

En vista del avance de la empresa y del flujo laboral que se empieza a dar, se buscara contratar un auxiliar operativo, el cual se busca sea un practicante

universitario y/o practicante SENA, si el perfil es el requerido y se le ofrece un contrato a término indefinido con la empresa, el contrato y prestaciones a pagar son las siguientes:

Tabla 8 Salario Auxiliar operativo

SALARIO AUXILIAR OPERATIVO	
Salario	\$ 900.000,00
Aux. Transporte	\$ 83.140,00
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantías	\$ 81.928,00
Primas	\$ 81.928,00
Intereses sobre cesantías	\$ 9.831,00
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	
Pensiones (AFP)	\$ 100.000,00
Salud (EPS)	\$ 76.500,00
Riesgos laborales (ARL)	\$ 4.698,00
PARAFISCALES	
Parafiscales	\$ 81.000,00
DESCANSO REMUNERADO	
Vacaciones	\$ 37.500,00
TOTAL A PAGAR (MES):	\$ 1.464.526,00
TOTAL A PAGAR (AÑO):	\$ 17.574.312,00

Fuente: Creación Propia

En el área comercial y de ventas, al ser necesario, como se mencionó anteriormente, se hará la contratación de un asesor comercial, los valores y rangos que este devengara son similares al del auxiliar operativo, con la diferencia de que este tendrá un básico de Novecientos mil pesos (\$900.000,00) más comisiones por cliente y venta que este logre, lo cual podría variar mensualmente, el valor a pagar por dicho trabajador.

5.0 JURIDICO Y TRIBUTARIO

5.1 DETERMINACION DE LA FORMA JURIDICA

La forma jurídica mediante la cual se constituirá BOGEXCARGO, es la S.A.S (Sociedad por Acciones simplificada).

Una empresa conformada como una SAS, adquiere personalidad jurídica en el momento que el documento de constitución de la empresa (Minuta) queda inscrito en el registro mercantil.

En el caso de Bogexcargo, serán dos los socios constituyentes, los cuales al autenticar un contrato de constitución y posteriormente inscrito en el registro mercantil, crearan BOGEXCARGO S.A.S. Hay que tener en cuenta que para lograr la correcta constitución, el documento de constitución debe ser autenticado por cada uno de los socios. (Dichos costos se relacionaran más a profundidad, conforme avance el documento).

Para lograr constituir la empresa, se deben seguir ciertos pasos, los cuales se detallaran a continuación.

En primera instancia, se debe registrar el nombre de la compañía, para esto, se debe verificar que actualmente no existe otra empresa con el nombre "BOGEXCARGO". Esta labor ya fue realizada y efectivamente, el nombre está libre para usarse.

Posteriormente, se deberá redactar y suscribir los estatutos de la compañía. Para esto, diríjase al anexo No. 2, donde encontrara los estatutos de constitución de BOGEXCARGO S.A.S.

A continuación, se debe tramitar el PRE.RUT en la cámara de comercio, hacer el respectivo registro en la misma y continuar a abrir una cuenta bancaria. Esto para lograr tramitar el RUT ante la DIAN.

Teniendo el RUT, se debe ir a la cámara de comercio para concordar el certificado de existencia de la compañía. Posteriormente, se debe volver a la DIAN para solicitar una resolución de facturación. Hay que tener en cuenta que al ser un agente de carga internacional, este es uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta, pues dichos documentos servirán de soporte legal para las operaciones internacionales.

Por último, se deben inscribir los libros de actas y de accionistas de la empresa ante la cámara de comercio (Este punto es de suma importancia, pues hacer el correcto trámite ante las entidades mencionadas, puede acarrear en beneficios

tributarios para la compañía) y se debe registrar la empresa en el sistema de seguridad social.

Además de lo anterior, BOGEXCARGO, se acogerá a la “Ley Pro Joven” (Ley 1780/2016), en pro de verse beneficiado de reducción de pago de impuesto de renta, incentivos en pagos tributarios, como la excepción de pago de la matrícula mercantil y su renovación durante el primer año, la abstención de aporte a caja de compensación de personal entre 18 y 28 años de edad durante su primer año de vinculación con la empresa o evitar que terceros apliquen rete fuente.

5.2 COSTO

El trámite de registro de la empresa, maneja los siguientes costos en el caso de BOGEXCARGO S.A.S. (Bogotá, 2017)

COSTO TRAMITE DE REGISTRO		
Solicitud de PRE-RUT en la cámara de comercio.	Tramite gratuito.	Tramite gratuito
Valor autenticación estatutos de constitución. (Valor por firma y huella)	\$ 3.450,00	\$ 6.900,00
Inscripción establecimiento de comercio (0.7% del valor del capital suscrito)	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
Registro de matrícula ante la Cámara de comercio. (Acogiéndose a la ley Pro Joven, este valor es gratuito.)	\$ 313.000,00	Tramite gratuito
Formulario de registro único empresarial.	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00
Apertura de cuenta bancaria.	Tramite gratuito.	Tramite gratuito.

Certificados originales de existencia y representación legal (Valor aproximado)	\$ 4.300,00	\$ 8.600,00
Tramites DIAN	Tramite gratuito.	Tramite gratuito.
Inscripción de libros de actas y de accionistas. (Valor por cada libro)	\$ 12.800,00	\$ 12.800,00
VALOR TOTAL:		\$ 733.500,00

5.3 ASPECTOS LABORALES DEL EMPRENDEDOR.

Para el desarrollo de la actividad de BOGEXCARGO, se escoge para el equipo emprendedor, el REGIMEN DE AHORRO INDIVIDUAL CON SOLIDARIDAD, debido a que no se cotiza por semanas sino por un valor mínimo, mediante el cual en cualquier momento se pueda pensionar.

Por otro lado, para el sistema de seguridad social en salud, el equipo emprendedor se decanta por el REGIMEN CONTRIBUTIVO, afiliándose a una EPS.

5.4 ASPECTOS LABORALES Y SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES.

5.4.1 Modalidades Contractuales

Para las personas que hagan parte de BOGEXCARGO, ha excepción de sus socios fundadores, se manejaran contratos a término indefinido. Como se nombró anteriormente, conforme vaya aumentando el flujo laboral de la empresa, se contrataran auxiliares en distintos campos, por lo cual, se escogen este tipo de contratos, como mejor opción en versatilidad y seguridad tanto para la empresa como para sus empleados.

5.5 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Según la naturaleza del servicio y la empresa que pretende ser BOGEXCARGO, los impuestos a los cuales se deberá acoger la compañía son:

- ✓ **Impuesto de renta:** Cabe tener en cuenta que gracias a la ley 1429 del 2010, las pequeñas empresas (En la cual entra BOGEXCARGO) podrán pagar este impuesto de forma progresiva. Dicha forma, se relaciona a continuación: (Supersociedades, 2010)
 - 0%) de la tarifa general en los dos primeros años gravables.
 - (25%) de la tarifa general en el tercer año gravable.
 - (50%) de la tarifa general en el cuarto año gravable.
 - (75%) de la tarifa general en el quinto año gravable
- ✓ **Impuesto al Valor Agregado – IVA:** Según las disposiciones de clasificación, BOGEXCARGO, clasifica como régimen común en el pago de este tributo.
- ✓ **Retención en la Fuente.**
- ✓ **Impuesto de Industria y Comercio – ICA.**
- ✓ **Impuesto de Remesas.**

5.6 PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTACION OFICIAL

Como agente de carga internacional, BOGEXCARGO necesita de ciertos permisos y licencias para funcionar. Las entidades a las cuales deberá acudir son:

- ✓ La Superintendencia de Industria y comercio.
- ✓ La DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales).
- ✓ La IATA (Asociación Internacional de Transporte Aéreo)
- ✓ El INVIMA (Dependiendo de los procesos de importación y/o exportación que requieran del registro INVIMA por su naturaleza de producto.
- ✓ La POLFA (Dirección de Policía Fiscal y Aduanera).
- ✓ Dirección de Antinarcóticos.
- ✓ Banco de la república.

Además de los permisos que se deban tener en cada una de las entidades ya mencionadas, se deben tener actualizados todos los estados financieros que solicite la DIAN en cualquier momento, todos los formatos que se requieran ante el banco de la república por el manejo de divisas, además de la garantía vigente de la DIAN para servir como agente de carga internacional.

5.7 COBERTURA DE RESPONSABILIDADES.

En el objeto social de la compañía, es muy común que cada operación se mantenga asegurada acorde al incoterm con el que se negoció, por lo general

los seguros que se acogen, son por el 100% del valor de la mercancía y se adquieren siempre y cuando estén bajo las responsabilidades del cliente, como se mencionó anteriormente, acorte al termino de negociación escogido.

6. FINANCIERO

6.1 RESUMEN DE LOS DATOS FINANCIROS MÁS RELEVANTES

Para encontrar el detalle completo de todos los datos financieros con los cuales BOGEXCARGO sustenta su modelo de negocio, por favor dirigirse a la sección de ANEXOS.

ANEXO 3. Archivo Excel PLAN FINANCIERO.

Además de los datos presentados en el anexo 3, se presentan a continuación una serie de comentarios, los cuales servirán al momento de sustentar el modelo de negocio.

1. Los gastos en ventas que se evidencian en la operación de servicios de Bogexcargo, se cobran en la sección de gastos fijos que tendrá la empresa mes a mes, estos gastos incurren en la telefonía o herramientas tecnológicas a utilizar.

Es importante denotar que la operación central de Bogexcargo, no implica de mayor gasto, que mantener un control logístico en cada una de las operaciones que se manejen, es por esto que es de vital importancia, mantener los costos en cada una de las operaciones y trabajar bajo los parámetros que se evidencian en el aplicativo utilizado para el desarrollo del sistema financiero.

Cabe anotar, que el aplicativo utilizado en el anexo 3, fue el suministrado por “Bogotá Emprende” y con el cual se manejó todo el proceso durante la etapa de emprendimiento, al momento del desarrollo del modelo de negocio de Bogexcargo.

7. VALORACION

7.1 ANALISIS DE PUNTOS FUERTES Y DEBILES

	DEBILIDADES (D)	FORTALEZAS (F)
	1. Nuevos en el mercado	1. Apoyo a Mipymes

BOGEXCARGO	<ol style="list-style-type: none"> 2. Falta de reconocimiento y experiencia 3. Poco portafolio de clientes, proveedores y aliados estratégicos. 4. Ubicación de gran parte del cliente objetivo con respecto a la empresa. 5. Poco capital inicial. 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Amplia gama de clientes interesados en el servicio a prestar. 3. Innovación tecnológica. 4. Oferta de conjunto de servicios novedosos. 5. Tratados internacionales firmados con diferentes países y que alientan al comercio internacional.
OPORTUNIDADES (O) <ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyo general al emprendimiento joven. 2. Situación del mercado exportador favorable. 3. Apertura comercial de los mercados colombianos internacionales. 4. Avances tecnológicos en el campo que permiten estar a la vanguardia de actualizaciones, nuevas tecnologías, etc. 5. Apoyo universitario y local por entidades como la cámara de comercio de Bogotá y Uniempresarial. 	ESTRATEGIAS (DO) <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechamiento de normas, leyes y demás que permitan ser tenidos en cuenta además de ser competitivos en el mercado. 2. Inclusión en programas de exportación de entes gubernamentales, en pro de incentivar dichos procesos con la compañía. 3. Apertura a infinidad de clientes, aliados y proveedores alrededor del mundo. 4. Utilización de herramientas tecnológicas que impidan que la distancia sea un impedimento para generar alianzas, clientes y demás relaciones comerciales. 5. Búsqueda de ángeles inversores asociados a dichas entidades. 	ESTRATEGIAS (FO) <ol style="list-style-type: none"> 1. Acogerse a leyes que incentiven el emprendimiento y apoyen a las nuevas empresas. 2. Consecución de clientes exportadores o que deseen incursionar en el ámbito del comercio internacional. 3. Apertura del portafolio de clientes a todo el mundo, mostrando el catalogo comercial y las innovaciones a tener en la compañía. 4. Elaboración de una oferta comercial llamativa, actualizada y de total funcionalidad para el mercado actual. 5. Asistencia a ferias, reuniones, seminarios y demás eventos realizados por dichas entidades en donde se pueda aprender más aun de temas comerciales y se pueda hacer la consecución de clientes de todo el país.

AMENAZAS (A)	ESTRATEGIAS (DA)	ESTRATEGIAS (FA)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Alta competencia. 2. Similitud de ofertas comerciales. 3. Dependencia de proveedores para cumplir con los objetivos. 4. Variables del mercado colombiano con respecto al mercado mundial. 5. Dependencia de la moneda colombiana a divisas como el Dólar estadounidense. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de llamativa oferta comercial que pueda competir en el mercado actual. 2. Aprovechamiento de los servicios innovadores que se prestaran para lograr reconocimiento y competencia en el mercado. 3. Elaboración de alianzas estratégicas que permitan aumentar el portafolio de proveedores, mejorar costos, tiempos, etc. 4. Elaboración de estrategias que permitan acercarse al cliente lo más posible para aprovechar los puntos a favor en el mercado a la hora de saber que importar o exportar y como negociar. 5. Elaboración de estrategias que permitan el correcto aprovechamiento de las tasas de cambio y los valores cambiarios que se pueden ven a favor con un correcto funcionamiento 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechamiento de las normas y/o leyes que permitan el apoyo a Mipymes para contrarrestar la fuerte competencia del mercado. 2. Elaboración de estrategias que permitan mostrar la innovación en la manera de prestar los servicios para que los clientes se sientan atraídos por los cambios y nuevos servicios 3. Elaboración de estrategias que permitan tener un control sobre los servicios contratados que no afecten el objeto social ni el desempeño de la empresa. 4. Aprovechamiento de las nuevas tecnologías y de la innovación para contrarrestar los efectos de la dura situación económica colombiana. 5. Aprovechamiento de tratados internacionales para excepción de gravámenes, impuestos y demás cargos.

REFERENCIAS

- ✓ Bogota, C. d. (2017). *www.ccb.org*. Obtenido de www.ccb.org.co/content/download/23871/399165/file/tarifas_2017_registros.pdf
- ✓ BOGOTA, C. D. (s.f.). *WWW.ORG.CCB.ORG*. Obtenido de <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- ✓ DANE. (2016). *Origen de las importaciones 1995-2016 (Enero)*. DANE.
- ✓ Ley 1429. (29 de diciembre de 2010). *Bogotá D.C., Colombia*. Obtenido de www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201429%20DE%202010.html

- ✓ MINISTERIO DE COMERCIO, I. Y. (2016). *MINCIT*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=79517&name=DECRETO_390_DE_2016.pdf&prefijo=file
- ✓ Supersociedades. (2010). *SUPERSOCIEDADES*. Obtenido de www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201429%20DE%202010.html

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TITULO COMPLETO		
BOGEXCARGO S.A.S		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
Bernal Huertas	Andrés Orlando	
Hernandez Gomez	Pablo	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
San Juan Gutiérrez Pulgarin	Liliana Katherine Andrés David	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
Finanzas Y comercio Exterior	Pregrado	x
	Especialización	
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
Bogota D.C	2017	46
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
ADUANA	CUSTOMS	
AEROLINEA	AIRLINE	
RESERVA	BOOKING	
CARGA	LOAD	
EXPORTACION	EXPORT	
IMPORTACION	IMPORT	
RESUMEN (Máximo 250 palabras)		
<p>El presente plan de negocio consiste en la creación de un agente de carga internacional que brinde facilidades a las mipymes en sus procesos de importación y/o exportación, además del asesoramiento y capacitación en temas que incurran en el comercio exterior para hacer que cada proceso comercial que estas empresas tengan sea mucho más fácil de llevar a cabo.</p> <p>A raíz de la situación actual del país, es un reto el querer destacar en dichos campos, debido a las cifras negativas que se han dado a raíz de las situación del mercado colombiano, pero Bogexcargo ve una oportunidad la cual no se está aprovechando y que con el correcto asesoramiento puede resultar de mucho beneficio ara la empresa, el cliente y en parte para el país.</p>		

A través de este documento, el lector podrá evidenciar los problemas encontrados durante la investigación y los cuales motivaron al equipo emprendedor a querer desarrollar este proyecto. Así mismo, podrá ser testigo de las soluciones innovadoras que Bogexcargo quiere presentar al mercado no solo en herramientas que puedan ayudar a la consecución, desarrollo y finalización de distinto procesos de importación o exportación, sino también en la manera de llevar dichos tramites, la visión que se le quiere dar de también capacitar a las empresas en todos los aspectos que tengan que ver con el comercio internacional para así desarrollar las habilidades de los clientes y crear un apego entre la empresa emprendedora y cada uno de los clientes importadores y/o exportadores.

**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

Los suscritos

Andrés Orlando Bernal Huertas con C.C. N° 1.013.661.842

Pablo Hernández Gómez con C.C. N° 1.018.481.376, actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado), (presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título **BOGEXCARGO S.A.S** elaborada para efectos de optar al título de profesionales en Finanzas y comercio exterior.

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá, el año 2017 del mes 04 a los 5 días.

FIRMA



1018 481376,

Firma

C.C.

Firma

C.C.

Firma

C.C.

Bogotá D.C., 05 de Abril del 2017

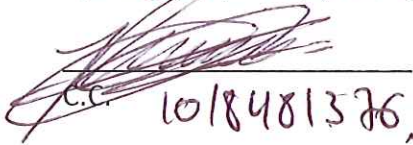
Señores
Dirección Académica y Empresarial
UNIEMPRESARIAL
Ciudad

Respetados Señores:

Por medio de la presente hago entrega del trabajo de grado para optar al título de
Profesional en Finanzas Y comercio Exterior.

Cordialmente,

Pablo Hernández Gómez


C.C. 1018481386,